

In sintonia con il cliente per vendere servizi informatici e telematici

Il venditore si preoccupa di che cosa deve dire per favorire le vendite. Cattiva preoccupazione: dovrebbe invece preoccuparsi di che cosa il cliente comprende. Ogni discorso è soggetto a una comprensione solo parziale da parte dell'ascoltatore: quando si parla di un servizio che non si può vedere, perché non è stato ancora realizzato, il cliente fatica a comprendere il reale valore di ciò che volete proporgli. Sistemi altamente razionali e produttivi non vengono apprezzati correttamente, mentre dettagli vistosi, ma di poca importanza, lo distraggono. Il cliente non riesce a prevedere come evolveranno le sue esigenze nel tempo e voi, che l'avete intuito e avreste la soluzione, non venite capiti. Il corso, diretto ai soli venditori di servizi informatici e telematici di qualità elevata, si avvale delle tecniche della psicologia applicata alla vendita.

Agenda (3 giorni)

Il processo d'acquisto razionale ed emotivo.

Le tre deformazioni basilari: prodotto, soluzione, strumento assecondante.

Come funziona il processo di deformazione. La psicologia dell'acquirente.

Come suscitare desiderio con ciascuna delle tre deformazioni basilari.

Come proporre un servizio "che non si vede perché non c'è ancora".

La valutazione della comprensione del cliente e le azioni correttive.

Regole inderogabili perché un'offerta scritta possa contribuire alla conclusione positiva.

La conclusione in situazioni di forte concorrenza.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- comprendere come e perché il messaggio del venditore si deforma nella testa del cliente in seguito all'alternarsi di valutazioni razionali e processi emotivi
- entrare in piena sintonia col cliente e valorizzare in pieno l'offerta, con una presentazione adatta alla psicologia dello specifico interlocutore.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori di servizi informatici e telematici di qualità elevata.

Prerequisiti

Un'esperienza di vendita permette di trarre dal corso benefici maggiori.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

- 10% sulla seconda
- 40% sulla terza
- 80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2025